

ARUNA Messe 2014 – Es ist noch nicht vorbei, es fängt gerade erst an!

Knapp 1800 Fachbesucher aus der Finanz- und Versicherungsbranche kamen bei traumhaftem Frühlingswetter zur ARUNA Messe 2014 in die Metropolishalle in Potsdam-Babelsberg, um sich über die neusten Trends der Branche zu informieren.

Knapp 1800 Fachbesucher aus der Finanz- und Versicherungsbranche kamen bei traumhaftem Frühlingswetter zur ARUNA Messe 2014 in die Metropolishalle in Potsdam-Babelsberg, um sich über die neusten Trends der Branche zu informieren.

Dabei lag der Fokus der Messe in diesem Jahr,
bild1

neben den Versicherungs- und Finanzprodukten, besonders auf dem Bereich Vertriebs- und

Verkaufsunterstützung, Software und neuen Beratungsansätzen, sowie dem, mittlerweile immer stärker werdenden Thema Bestandsübernahme und Unternehmensnachfolge.

Bereits gegen 10 Uhr herrschte reges Treiben an den über 80 Messeständen. Alle Aussteller waren hoch motiviert und gaben ihr Bestes, um den interessierten Finanzdienstleistern ihre Produkte und Dienstleistungen vorzustellen. Es wurde viel diskutiert, beraten und gelacht. Es war zu merken, dass neben dem geschäftlichen Ernst einer solchen Veranstaltung, der Spaß und die gute Laune bei allen Beteiligten im Vordergrund standen.

bild2

In zahlreichen Vorträgen im historisch anmutenden „Prinz Eisenherz“ informierten sich viele Messteilnehmer über neue Produkte, Verkaufskonzepte und Beratungsansätze.

Besonderes Interesse rief der Vortrag „ARUNA 2020 – Wir nehmen Sie mit in die Zukunft!“ hervor. Bereits 20 Minuten vor Beginn bildete sich eine lange Schlange vor dem Eingang zum Vortragsraum, binnen weniger Augenblicke waren alle Plätze besetzt.

In den kommenden 60 Minuten gab Matthias Kschinschig (Geschäftsführer der ARUNA GmbH) die gemeinsame Richtung für die nächsten Jahre vor, informierte über bevorstehende Projekte, u.a. über die interne IT-Umstrukturierung und das neue „Gesicht“ der ARUNA in der Außenwirkung. Trotz aller anstehenden Veränderungen wird ARUNA ihre geliebten Grundprinzipien und Grundwerte weiter beibehalten. Maßgeblich für den bisherigen Erfolg sei das partnerschaftliche Verhältnis des Unternehmens zu seinen Maklern, Produktpartnern und Mitarbeitern, sagte Kschinschig, und daran werde er weiter festhalten und dies ausbauen.

Diesen Worten ließ Matthias Kschinschig dann auch gleich Taten folgen und eröffnete, vor hunderten Zuschauern, die anschließende Stuntshow der Babelsberger Stuntcrew mit einem Highlight. Ohne Helm und Gurt raste er auf dem Sozius eines umgebauten Stuntautos durch den Vulkan des Filmparks Babelsberg, als wollte er zeigen: Jetzt geben wir richtig Gas!

bild3

Im anschließenden Interview gab sich Matthias Kschinschig zufrieden: „Wir haben heute mit

unseren Partnern eine wirklich tolle Veranstaltung erlebt. Ich bin hochzufrieden und blicke erwartungsvoll und hochmotiviert in unsere gemeinsame Zukunft. Produkte gibt es wie Sand am Meer, die guten sind wie Muscheln, wir aber haben heute die Perlen präsentiert. Nun gilt es diese Perlen an die Frau oder den Mann zu bringen und genau da sehe ich unsere Hauptaufgabe. Künftig wird es immer wichtiger, den Maklern und Beratern neue Zugangswege zum Kunden und neue, rechtssichere Verkaufs- und Beratungsansätze aufzuzeigen. In Zukunft gehen wir aber noch einen Schritt weiter und erklären ihnen nicht nur, welche Werkzeuge sie brauchen, sondern zeigen ihnen auch, wie sie diese benutzen müssen, um erfolgreich am Markt bestehen zu können.“

(Redaktion: Sascha Zingler)